

# MAE THEMATIQUE ENTREPRENEURIAT



2024

Emmanuel FREMIOT et Romain CARJUZZA

# UNE EQUIPE D'EXPERTS AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE



**Romain CARJUZZA**

Consultant et  
formateur en  
Entrepreneuriat  
Chargé  
d'enseignement



**Emmanuel FREMIOT**

Maître de conférence  
associé  
Coordinateur pédagogique  
EMBA Entrepreneuriat

# ORGANISATION DE VOTRE MODULE

**Apprendre l'entrepreneuriat...par l'entrepreneuriat !!!**

**Un TRAVAIL COLLECTIF pour devenir AUTONOME**

- **Mettre en pratique un projet de création d'entreprise réel ou fictif**
- **C'est un travail en groupe, en mode projet**
- **Et être continuellement force de proposition**
- **Par conséquent, le système de notation est composé d'une note collective : soutenance orale de votre projet (100%)**
- **Chaque groupe est composé au min. de 3 personnes, 6 groupes maximum**

# ORGANISATION DE VOTRE MODULE

**Apprendre l'entrepreneuriat...par l'entrepreneuriat !!!**

**Un TRAVAIL COLLECTIF pour devenir AUTONOME**

- **Votre assiduité et participation à l'ensemble des séances est obligatoire et nécessaire au groupe projet dans lequel vous êtes associé**
- **Car, la soutenance sera faite durant le dernier cours sur la base d'un pitch de 5' et de 15' de Q/R devant un jury**
- **Et que, pour chaque groupe, seules 2 personnes, choisies de manière aléatoire, présenteront l'oral. L'équipe entière sera présente uniquement pour les Q/R**

# THÈMES ABORDÉS

Dates G1	Dates G2	Thème
18 avril	27 avril	Introduction / méthodologie – constitution des groupes
25 avril	27 avril	Challenge des projets
16 mai	18 mai	Stratégie commerciale / étude de marché / IA
23 mai	18 mai	Posture entrepreneuriale
30 mai	25 mai	Techniques des comparables / concurrence
13 juin	25 mai	Challenge projet par la méthode BMC
20 juin	1 <sup>er</sup> juin	Finances / stratégie financière de développement
27 juin	1 <sup>er</sup> juin	Susciter l'intérêt / pitch elevator
4 juillet	8 juin	Pré-soutenance
11 juillet	15 juin	Soutenance orale

# POINTS IMPORTANTS

- Pas de cours théorique au sens strict...des précisions, des rappels seront évoqués au fil de l'eau et selon vos besoins, vos questionnements...Des ressources vous seront également apportées sur l'EPI
- Les thèmes sont entremêlés, ne pas se « focaliser » sur le séquençage présenté...La création n'est pas un processus linéaire mais à « boucles rétroactives », jonchée d'interrogations et de découvertes.
- 7,5 moments de travail entre vous...Urgence ! donc privilégiez ces moments
- Surtout, réaliser un projet que vous soyez capable à mettre en pratique...pas besoin d'idée révolutionnaire !
- Enfin, à la fin de la 2<sup>ème</sup> séance, l'idée du projet et les équipes seront figés

# MÉTHODOLOGIE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

- Adéquation homme(s)/ projet
- Faisabilité commerciale
- Rentabilité financière

# ADEQUATION HOMME /PROJET

**Au sein de votre équipe :**

**QUALITES**

**COMPETENCES**

**MOTIVATIONS**

**VALEURS**

**Qui fait quoi ?**

**Par la méthode SVP**

- **Savez-vous faire ?**
- **Voulez-vous faire ?**
- **Pouvez-vous faire ?**



# FAISABLITE COMMERCIALE

## ▶ 1ère PHASE : ETUDES STATISTIQUES

- Secteur activité, évolution du Marché, ....

## ▶ 2ème PHASE : ETUDE TERRAIN

- Définition de la Cible, enquêtes qualitatives et quantitatives

## ▶ 3ème PHASE : ETUDE CONCURRENCE

- Points forts, points faibles, opportunités, menaces

Note : EPI, IA

# RENTABILITE FINANCIERE

- **BILAN DE DEPART**
  - **COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**
  - **TABLEAU DE TRESORERIE**
  - **FINANCEMENTS IDENTIFIES**
- 
- **OBJECTIF: PERTINENCE ET COHERENCE DES CHIFFRES AU REGARD DE VOS HYPOTHÈSES**

- **Une entreprise ne vit que parce qu'elle a des clients !!!**



« Mon produit/service est tellement génial qu'il va se vendre tout seul »



**FAUX**

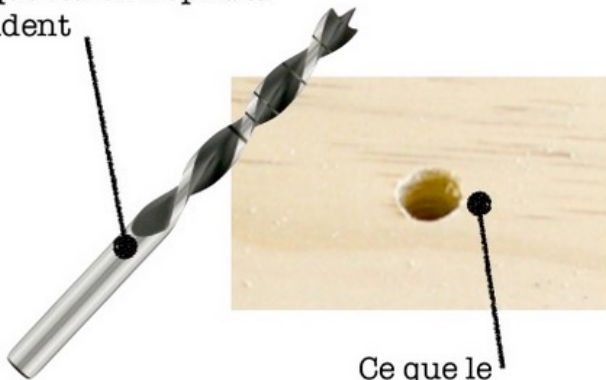
*« Culturellement, on a toujours privilégié l'idée pour l'idée. 70% de l'effort est consacré à la trouver et on bâcle les 30% restants pour l'exécuter. »*

Tho VAN TRAN – CEO et Directeur de création de l'agence AIR Paris.

« Mon client va comprendre tout de suite ce qu'il achète! »

**FAUX**

ce que les entreprises vendent



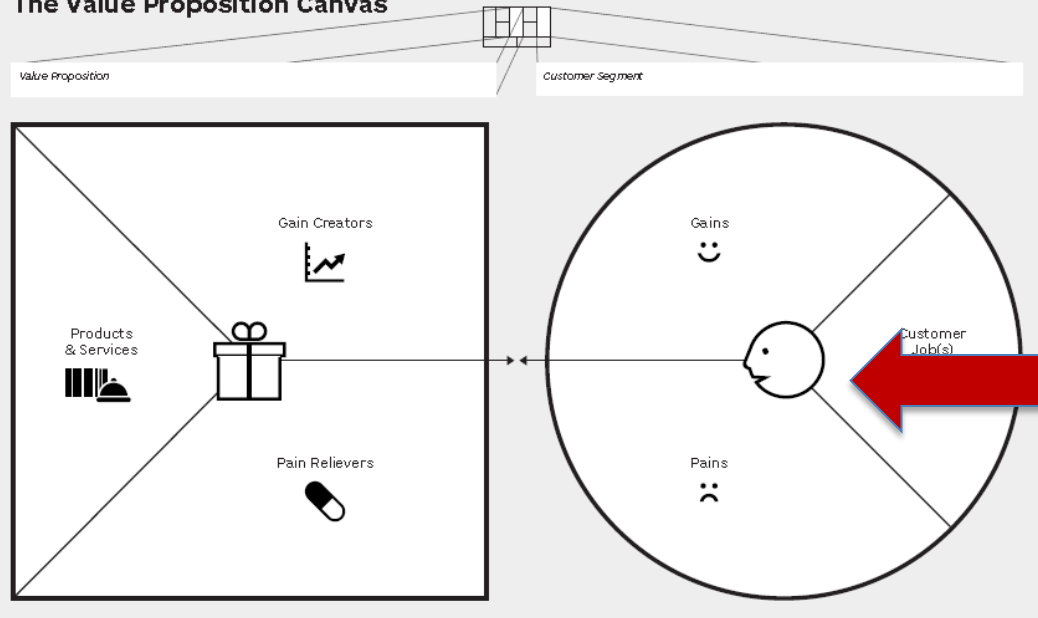
Ce que le client achète

Le client achète une valeur ajoutée, une réponse à un besoin, la solution à un problème : services, design, expérience, expertise, packaging, bénéfices, facilité d'usage, image, communauté, valeurs, ...

« C'est tellement innovant que les clients vont forcément adhérer. »

**FAUX**

### The Value Proposition Canvas



Pensez client et validez vos intuitions en leur posant la question !

# CRÉER UNE ENTREPRISE C'EST PENSER AUTREMENT

- Comprendre les besoins et les attentes des clients et se poser les bonnes questions
- Identifier les points de différenciation et avantages concurrentiels de votre offre
- Identifier les leviers de rentabilité
- Valider son modèle économique

# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:  /  /   
Iteration:

Partenaires clés



Activités clés



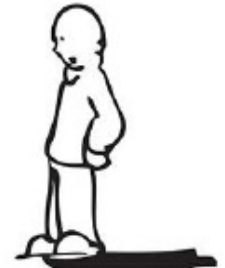
Propositions de valeur



Relations avec les clients



Segments de clientèle



Ressources clés



Canaux



Structure des coûts



Flux de revenus





# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date: / /

Iteration: / /



## A QUI ?

- Qui sont mes clients ?
- Y-a-t-il différents segments de clients ?
- Mes clients (ceux qui paient) sont-ils les utilisateurs de mes produits ?
- Quelles sont leurs caractéristiques : entreprises ou particuliers, CSP, âge, ...

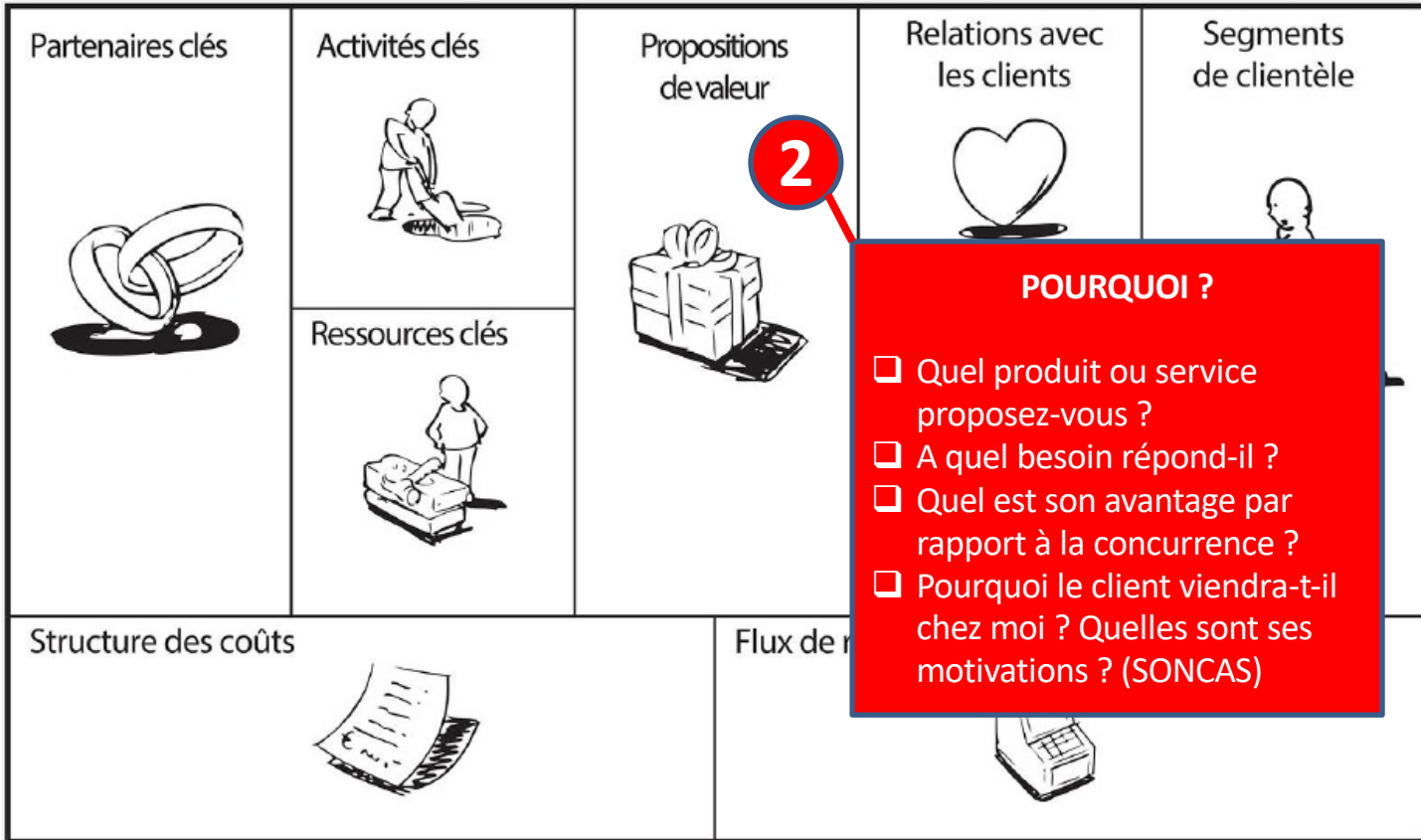
Si vous avez plusieurs cibles, faire un BMC par cible.

# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date: \_\_\_\_\_  
Iteration: \_\_\_\_\_



2

**POURQUOI ?**

- Quel produit ou service proposez-vous ?
- A quel besoin répond-il ?
- Quel est son avantage par rapport à la concurrence ?
- Pourquoi le client viendra-t-il chez moi ? Quelles sont ses motivations ? (SONCAS)

# POUR CONCLURE

- **UN(E) ENTREPRENEUR(SE) SAIT FAIRE BOUGER EN PERMANENCE SON CURSEUR ENTRE...AVOIR LES PIEDS SUR TERRE ET LA TETE DANS LES ETOILES !!**



# MERCI POUR VOTRE ATTENTION

*« Les grandes choses en affaires ne sont jamais faites par une seule personne. Elles sont faites par une équipe de personnes. »*

*Steve Jobs*